

Mechthild Minkner-Bünjer

## **Nicht-traditionelle Agrarprodukte und *maquila*: Industrialisierung und Exportdiversifizierung in Zeiten der Globalisierung**

### **1. Einleitung**

Globalisierung bedeutet weltweite Integration der Produkt- und Faktormärkte durch immer größere Mobilität von Gütern, Dienstleistungen, Kapital und Arbeit. Diese Mobilität rund um den Globus ist auf nationaler und internationaler Ebene nicht oder nur in Teilbereichen kontrollierbar und regulierbar. Die Globalisierungsprozesse engen den ohnehin sehr begrenzten politischen Spielraum von kleinen Ländern, die eine geringe Wirtschaftskraft haben und an der Peripherie liegen, weiter ein. Zentralamerika ist aus diesem Grunde mehr denn je gefordert, eine für ihre kleinen und ressourcenarmen Volkswirtschaften politisch und sozioökonomisch realisierbare und auf lange Sicht tragfähige Entwicklungsstrategie zu implementieren. Zentrales Problem ist in diesem Zusammenhang die Neugestaltung der Beziehungen mit den Kernländern des "Nordens" und speziell mit den USA in gradueller Form und unter Einbeziehung der Veränderungen im bilateralen und internationalen Regelwerk. Die starke Abhängigkeit des Wachstums vom Außenhandel sowie von einem kontinuierlichen Zufluss von Krediten und Direktinvestitionen erschwert allen Ländern Zentralamerikas, eine ihrem Entwicklungsstand und Entwicklungspotential angepasste Wirtschaftspolitik durchzuführen. Der Stärkung der regionalen Integration zur Steigerung globaler Konkurrenzfähigkeit sowie Qualitätssteigerungen im Exportbereich und in der Industrialisierung kommen in diesem Zusammenhang besondere Bedeutung zu. Beide eng miteinander verbundenen Prozesse werden nachfolgend analysiert sowie gemeinsame Entwicklungstendenzen und landesspezifische Unterschiede herausgestellt.<sup>1</sup>

---

1 Eine umfassende statistische Zusammenstellung zu diesem Thema befindet sich im Anhang des Artikels.

## 2. Ein Blick zurück: gescheiterte Industrialisierungsstrategie und Strukturanpassung

In den sechziger und siebziger Jahren führten alle Länder Zentralamerikas mit unterschiedlicher Intensität die Strategie der importsubstituierenden Industrialisierung (ISI) durch. Damit wurde eine aufgrund hoher Schutzzölle und Subventionen nicht konkurrenzfähige Industrie (Konsumgüter, einfache Kapitalgüter und Halbwaren, Papier-, Chemie- und Plastikprodukte) für die Versorgung der Binnenmärkte und des Regionalmarktes herausgebildet. Die wirtschaftliche Rezession, die hohe Auslandsverschuldung (Minkner-Bünjer 1987) und die politische Krise der achtziger Jahre brachte diese Entwicklung aber zum Stillstand.

Die ISI und der im Rahmen des *Mercado Común Centroamericano* (MCCA) liberalisierte Regionalhandel waren über mehr als ein Jahrzehnt Motor des hohen Wachstums des Industrieprodukts und des Bruttoinlandsprodukts. Der Industriesektor Zentralamerikas vergrößerte seinen Anteil am BIP von durchschnittlich 10% im Jahre 1950 auf 16% im Jahre 1970, brach dann aber aufgrund von Markterschöpfung, mangelnder Unternehmermentalität und fehlender Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Vergleich zusammen. Ferner fehlte eine regionale, sich ergänzende Standortpolitik für die neuen Industrien. Die Regierungen konnten die mit jeder neuen Industrieansiedlung zunehmenden Subventionen für die Unternehmen nur auf Kosten wachsender Defizite in den Staatshaushalten finanzieren. Der steigende Bedarf an Devisen für die Einfuhr von Kapitalgütern, von Rohstoffen und Halbwaren, die von der Industrie mittels einfacher Fertigungs-, Montage- und Abfüllprozesse (und damit geringer Wertschöpfung) verarbeitet wurden, konnte mittels der Erlöse aus den traditionellen Exportprodukten nicht mehr gedeckt werden. Die anvisierte Verringerung der Importe und des erforderlichen hohen Bestandes an internationalen Reserven wurden ebenso wenig erreicht wie eine substantielle Zunahme der direkten und indirekten Beschäftigung. Es gelang somit nicht, das vorherrschende Entwicklungsmodell, das auf der Produktion und dem Export von traditionellen Agrarprodukten beruhte, durch eine dynamische und langfristig tragfähige Industrialisierung abzulösen. Eine den Industrieländern ähnliche nachholende Entwicklung, die durch die ISI erreicht werden sollte, blieb daher Illusion. Ein Teil der "künstlichen" Industrien musste zwar schließen, aber die prophezeite Deindustrialisierung war letztlich weniger drastisch als befürchtet (Altenburg 1993: 239ff.).

Die Konsolidierung der "investorenfreundlichen" Rahmenbedingungen, die niedrigen Lohnkosten und der hohe Überschuss an billigen Arbeitskräften ließ Zentralamerika Ende der achtziger Jahre zu einem konkurrenzfähigen Standort für arbeitsintensive Produktion mit relativer Nähe zum US-Markt werden (Rodas-Martini 2000: 43-46). Verbesserte Techniken für Lagerung, Transport und Kommunikation boten in- und ausländischen Investoren gute Möglichkeiten, die Produktion und den Export der traditionellen Produkte auszuweiten (z.B. Rindfleisch in Honduras), aber vor allem neue nicht-traditionelle Produkte des Primärsektors in Zentralamerika zu produzieren. Die Regierungen der Region verabschiedeten, ergänzend zu den nationalen Anpassungsprogrammen, Gesetze zur Exportförderung nicht-traditioneller Güter und boten entsprechende finanzielle Anreize, vor allem durch Subventionen oder Kreditprogramme. Mit dem 1983 von den USA verabschiedeten Abkommen für einen präferenziellen Zugang der Länder der *Caribbean-Basin-Initiative* (CEPAL 2000: 42ff.) zum US-Markt nahmen zunächst in Costa Rica die Investitionen im Bereich der nicht-traditionellen Agrarexporte, aber auch in der Lohnveredelung (*maquila*) zu. Der Aufschwung setzte in den anderen Ländern Zentralamerikas, die sich in der für Investoren entscheidenden politisch-militärischen Befriedungs- und Stabilisierungsphase befanden, erst Anfang der neunziger Jahre ein.

### **3. Exportdiversifizierung mit nicht-traditionellen Agrarprodukten (NTEX)**

Der Export der Industrieprodukte der MCCA-Länder richtete sich bis 1980 fast ausschließlich auf den Regionalmarkt. Verglichen mit traditionellen und gewerblichen Exporten war die Entwicklung der nicht-traditionellen Produkte aus Land-, Vieh-, Forst- und Fischereiwirtschaft (NTEX) weitaus dynamischer. Aufgrund der Verbesserung der politischen Rahmenbedingungen, der Förderungsanreize für Investitionen und der Öffnung des US-Marktes wuchsen die Exporte in Drittmärkte an (Weller 2001: 72). Bezogen auf die traditionellen Exportprodukte (bzw. die Gesamtexporte) erreichten 1990 die NTEX des MCCA 68% (31%). Differenziert nach Ländern stand Costa Rica an der Spitze mit US\$ 591 Mio. NTEX und 74% (35%), gefolgt von Guatemala mit US\$ 348 Mio. und 68% (27%). Beide Länder erzielten mit ihren NTEX einen wirtschaftlich bedeutsamen absoluten und relativen Beitrag. Für Honduras als dem am geringsten entwickelten Land sind US\$ 317 Mio. NTEX ebenfalls beachtlich. Das Gleiche gilt für Panama mit US\$ 177 Mio., wenn man seinen insgesamt geringen Güterexport in Rechnung stellt. Die

geringsten Veränderungen bei den NTEX weisen El Salvador mit US\$ 131 Mio. und besonders Nicaragua mit US\$ 38 Mio. auf, u.a. eine Folge der anhaltenden politisch-militärischen Konflikte, die die ländlichen Gebiete besonders getroffen und Investoren abgeschreckt haben.

Bei allen Ländern Zentralamerikas findet sich – auf den ersten Blick – eine Vielzahl von neuen Produkten unter den NTEX. Auf den zweiten Blick stellt man fest, dass die Mehrzahl der gleichen Gruppe wie Fisch und Schalentiere, Obst und Gemüse, Genussmittel und Gewürze oder Blumen angehören, die in unterschiedlicher Form (frisch, tiefgekühlt, getrocknet oder in Dosen abgepackt) exportiert werden. Ein Teil der Produkte wird zudem nur in vergleichsweise kleinen Partien und häufig nicht kontinuierlich exportiert. Die NTEX sind nicht oder geringfügig verarbeitet; die Wertschöpfung und die Exporterlöse pro Einheit sind gering. Sie unterliegen aufgrund ihrer „geringen Komplexität“ starker interner und externer Konkurrenz. Fast alle Produkte bzw. Exporte sind saisonalen Nachfrageschwankungen in den Abnehmerländern unterworfen und zum Teil substituierbar. Sie werden vielfach von Kleinstproduzenten ohne finanzielle Reserven und ohne moderne Technik angebaut.

Ein Vergleich der Exportentwicklung der nicht-traditionellen Produkte der Landwirtschaft (z.B. Gemüse, Melonen, Gewürze, Knollenfrüchte, Zierpflanzen, Ananas) von Costa Rica, Honduras und Panama (Weller 2001: 254f.) zwischen 1992 und 1997 unterstreicht die dynamische und diversifizierte *performance* dieses Landes. Sie widerlegt die These von der billigen Faktorausstattung (vor allem Arbeitskräfte) und den „unverzerrten Marktkräften“ als Hauptfaktoren für den Erfolg. Vielmehr ist auf lange Sicht eine insgesamt günstige Kombination von Faktoren wie Handelsförderungs politik, Anbau-Standard (z.B. geringe chemische Rückstände) und damit Zugang zu modernen Technologien, Arbeitsgesetzgebung, Ausbildung und Kompetenz der Arbeitskräfte, Produktivitätsfortschritte, soziale und wirtschaftliche Infrastruktur entscheidend. In einer Bewertung der Einflussfaktoren auf die Entwicklung der nicht-traditionellen Exporte (1982-1992) wies Costa Rica für alle Faktoren von der Mikro- bis zur Metaebene überwiegend günstige Bedingungen auf. Bei Panama und Honduras wurden fast alle internen Faktoren als schwach entwickelt eingestuft (Weller 2001: 125).

Bis 1999 entwickelten sich die NTEX in allen zentralamerikanischen Ländern positiv. Auch wenn beim Spitzenreiter Costa Rica die NTEX aufgrund der modernen *maquila* zur Zeit etwas in den Hintergrund getreten sind, erbrachten etwa 20 nicht-traditionelle Exportprodukte aus Land-

Vieh-, Forst- und Fischereiwirtschaft 1999 und 2000 einen Exporterlös, der in etwa der Bananenausfuhr im jeweiligen Jahr entsprach. Auch Belize erweiterte den Anbau und verbesserte die Aufbereitung bzw. die Verarbeitung von Produkten des Primärsektors. Zitrusfrüchte in verschiedenen Verarbeitungsstufen, Hummer und Langusten, rote Bohnen und Papaya sowie Holz gehörten 1999 mit Bananen und Zucker zu den zehn wichtigsten Ausfuhrprodukten (etwa 57% der Gesamtexporte). Unter Panamas NTEX finden sich ähnliche Produkte wie in den anderen Ländern, ihr Gewicht ist in der Gesamtbilanz mit etwa 5% des Exports (1997) aber eher gering. Rechnet man "Fisch in verschiedenen Formen" hinzu, werden knapp unter 30% (CEPAL 2000: 146; Weller 2001: 254) erreicht.

Die Bilanz der Arbeitsplatzschaffung fällt für die exportorientierte Entwicklung mit NTEX im Vergleich zu der nach innen gerichteten importsubstituierenden Industrialisierung der vorherigen Dekaden positiver aus. Merkliche Beschäftigungseffekte konnten in allen Ländern erzielt werden. Die Schätzungen von Weller (2001: 186ff.) für den Zeitraum zwischen 1985 und 1992 ergaben im Anbau und in der Verpackung von nicht-traditionellen Exportprodukten der Landwirtschaft (nicht berücksichtigt Vieh-, Fischerei- und Forstwirtschaft) für Costa Rica etwa 17.200, für Honduras 11.100 und für Panama 2.120 neue Vollzeit-Arbeitsplätze. Allerdings konnte bisher nicht eindeutig geklärt werden, ob sich das absolute Beschäftigungsniveau insgesamt in den Ländern deutlich erhöht hat.

#### **4. Maquila: Industrialisierung in Zeiten der Globalisierung**

Die Anstrengungen Zentralamerikas, Wirtschaft und Industrie in ihrer Entwicklung auf den Export auszurichten, fielen in den achtziger Jahren mit dem stärker werdenden Konkurrenzdruck in den traditionellen Industriebranchen (z.B. Textilien, Konfektion, Lederwaren) zusammen. Viele multinationale Unternehmen aus den USA suchten sich Standorte in Entwicklungsländern, um durch die Auslagerung arbeitsintensiver Produktionsteile die Kosten zu verringern. Aufgrund der CBI-Zollpräferenzen und der relativen Nähe Zentralamerikas zum US-Markt begann sich auch die für den US-Markt produzierende *maquila* von Industrieprodukten (*Industria de la Maquila de Exportación*, IME) zu etablieren.

#### 4.1. Allgemeine Kennzeichnung

*Maquila* (Lohnveredelung) bezieht sich auf einen Produktionsprozess, in dem der Hersteller (oder Unternehmer) nicht der Eigentümer von einem oder von mehreren Vorprodukten im Fertigungsprozess ist. Derzeit werden unter *maquila* alle die Aktivitäten zusammengefasst, in denen Teile von Produktionsprozessen, die bis dahin in Unternehmen der Industrieländer stattgefunden haben, nunmehr in Billiglohnländern durchgeführt werden. Den Unternehmen wird Zollfreiheit für ihre zu importierenden Vorprodukte von dem Land gewährt, in das ausgelagert wird. Die *maquila* siedelt sich präferenziell in infrastrukturell erschlossenen Standorten für den Export (so genannte Produktions- oder Freihandelszonen beziehungsweise auf den Export spezialisierte Industrieparks) möglichst in der Nähe von Ballungsgebieten und Flughäfen an. Die *maquila* ist als Teil der Produktion und Vermarktung eines Stammhauses eines Industrielandes von dessen Situation und Entscheidungen sowie von der Konjunktur in den Absatzmärkten abhängig. Costa Rica hat das mit Intel in der Flaute der Elektronikbranche seit 2000/2001 schmerzhaft zu spüren bekommen.

Die Länder Zentralamerikas konkurrieren untereinander und mit anderen Ländern mittels Subventionen und individueller Anwerbung um die IME. Der Hauptvorteil der – auf die Massenkaukraft der Industrieländer (speziell auf die USA) ausgerichteten – Export-*maquila* (vor allem in der Textil- und Konfektionsbranche) liegt in der Schaffung von relativ vielen Arbeitsplätzen für relativ gering qualifizierte Arbeitskräfte, vor allem für Frauen. Die Arbeitsplätze entsprechen meist nicht den üblichen Standards in Mittel- und Großbetrieben: niedrige Löhne, zu lange Arbeitszeit, geringe Sicherheit am Arbeitsplatz, unsichere Beschäftigungsverhältnisse, Nichteinhaltung der Sozialversicherungspflichten, laufende Verletzung der Arbeitsgesetzgebung, insbesondere der gewerkschaftlichen Organisationsfreiheit, sowie mangelnde Prüfungsmöglichkeiten durch das jeweilige Arbeitsministerium (OIT 1997: III, 3ff.).

Die *maquila* Zentralamerikas hat sich in den letzten 15 Jahren den Veränderungen in der Wettbewerbssituation, in der Regulierung der Märkte, den Fortschritten in der Industrialisierung und der Konkurrenzfähigkeit anderer Länder sowie der Entwicklung der Arbeitskosten und der Arbeitsgesetzgebung stufenweise und je nach Produkt und Land unterschiedlich erfolgreich angepasst. Sie hat sich – wenn auch bisher in der Minderheit und von Land zu Land unterschiedlich – zu technologisch und organisatorisch komplexeren, teilautomatisierten und mit rationalisierten Arbeitsvorgängen produzie-

renden Betrieben weiterentwickelt. Die Mehrzahl der *maquila* Zentralamerikas befindet sich gemäss Untersuchungen der CEPAL im Übergang von Produktionstyp II zu Produktionstyp III (s.u.).

#### 4.2 Heterogene Entwicklung der maquila 1985-1995

Die *maquila*<sup>2</sup> entwickelte sich in ihrer heutigen Form ab Mitte der achtziger Jahre in Zentralamerika vor allem in der Textil- und Bekleidungsbranche. In Costa Rica siedelten sich bis zu Beginn der neunziger Jahre insgesamt rund 220 Firmen an. Etwa 80% davon waren Textil- bzw. Bekleidungsbetriebe (Nowalski/Morales/Berliavsky 1995: 16ff.). Insgesamt entstanden dabei etwa 48.000 neue Arbeitsplätze (CEPAL 1998: 39). In Guatemala (CIGUA 1991: 22ff.) und Honduras (Walker 1995: 165ff.) etablierte sich die *maquila* Anfang der neunziger Jahre in der Bekleidungsbranche. 1992 arbeiteten – einschließlich Costa Rica – rund 153.000 Personen in der Lohnveredelung von Textilien. Bis 1996 erhöhte sich die Beschäftigung auf etwa 188.000 Personen in 580 Unternehmen (CEPAL 1998: 30). Bis 1999 kamen weitere 20 Unternehmen hinzu (Zapata/Pérez 2001: 17). In Nicaragua ließen sich aufgrund des Ausschlusses des sandinistischen Regimes aus der CBI erst nach dessen Entmachtung *maquila*-Unternehmen nieder und produzierten mit rund 3.000 Beschäftigten (1992) für den US-Markt (Altenburg 1995: 131f.). Bis 1999 stieg die Zahl der Unternehmen in den so genannten *Zonas Francas Industriales* auf 39 und band damit etwa 22.000 Arbeitskräfte. In El Salvador siedelten sich bis 1979 in der staatlich verwalteten Freien Produktionszone von San Bartolo 14 Unternehmen mit insgesamt etwa 4.200 Arbeitsplätzen an. Nach einem Rückgang der *maquila*-Entwicklung aufgrund der anhaltenden militärisch-zivilen Auseinandersetzungen war bis 1996 mit etwa 42.000 Arbeitsplätzen in etwa 190 Betrieben (CEPAL 1998: 30ff.) ein steiler Anstieg zu verzeichnen. Zapata/Pérez folgend (2001: 17) operierten im Jahr 1999 in der Textil- und Bekleidungsbranche El Salvadors etwa 230 Unternehmen. Costa Rica steht auch in dieser Form der Exportdiversifizierung an der Spitze, nicht zuletzt aufgrund der hohen und über die Jahre anhaltenden Attraktivität des Landes für Auslandsinvestitionen.

Entsprechend dem Wachstum und der Modernisierung der *maquila*, die mit einer Veränderung der Rahmenbedingen sowie des Produktions- und

---

2 Die Statistiken über die *maquila* sind sehr unvollständig und vielfach widersprüchlich, u.a. aufgrund der zum Teil großen Volatilität und des exzessiven Misstrauens der Unternehmen (vgl. CEPAL 1988).

Managementprozesses der Unternehmen verbunden sind, unterscheidet die CEPAL (1998: 31-38) bisher drei Etappen in Zentralamerika:

- (a) In den siebziger Jahren verzeichnete die Entwicklung der IME keine nennenswerten Fortschritte aufgrund von Problemen in den Ländern selbst sowie der auf die Binnenmärkte konzentrierten Industrialisierung.
- (b) Ab Mitte der achtziger Jahre passten die Länder ihre Gesetzgebungen zur Förderung der nicht-traditionellen Exporte den aufgrund des außenorientierten Wirtschaftsmodells veränderten Bedingungen an. Ein moderates Wachstum der *maquila* setzte ein.
- (c) Anfang der 1990er Jahre beschleunigte sich das Wachstum der *maquila* als Folge von Korrekturen der sozioökonomischen Rahmenbedingungen.

Dazu gehörten: Die Liberalisierung der Eigentumsverhältnisse der Freizonen und der Zulassung von privaten Freizonen, die Differenzierung zwischen der Förderung für den nicht-traditionellen Export im Allgemeinen und der Förderung der Export-*maquila* im Besonderen, die Ausweitung der *maquila*-Förderung auf internes *subcontracting* von Zulieferern, die Liberalisierung der Investitionsbestimmungen in der *maquila* und Öffnung aller Systeme und Programme für ausländische Direktinvestitionen sowie Flexibilisierung der Anerkennung von Aktivitäten als Export-*maquila*.

Die Entwicklung der *maquila*-Produktion ist je nach Land in Menge und Qualität unterschiedlich ausgefallen. Aus der Gegenüberstellung der Zahl der Beschäftigten (1992) und des Wertes der Export-*maquila* 1985-1993 wird deutlich, dass Costa Rica, Honduras und El Salvador im Vergleich zu Guatemala eine Lohnveredelung mit mehr Wertschöpfung und höherer Produktivität in gleichen oder unterschiedlichen Branchen erreichen konnten. Der Anteil der *maquila* an den Industriebeschäftigten variierte ebenfalls stark. 1993 erreichte er für Costa Rica 19%, El Salvador 31% (1992), Guatemala (nur Konfektion) 59%, Honduras 34% und in Nicaragua aufgrund der noch anhaltenden (politischen) Übergangsphase nur 6%. Man schätzt, dass im Durchschnitt rd. 310 Arbeitsplätze in Zentralamerika pro *maquila*-Unternehmen geschaffen wurden. Hinzu kommen die Arbeitsplätze in informellen Werkstätten und in Heimarbeit, die, obwohl sie als Zulieferer für die großen Unternehmen produzieren, zur *maquila* gerechnet werden. Sie wurden 1993/94 auf zwischen 15.000 und 20.000 geschätzt. Die Kapitalherkunft der *maquila* ist ebenfalls sehr unterschiedlich. US-Investitionen waren 1996 mit 60% in Costa Rica und mit 36% in Honduras vertreten; in El Salvador und Guatemala als den ehemaligen Bürgerkriegsländern dagegen nur mit 11%



und 9%. In Nicaragua als dem “Nachzügler” in der *maquila*-Ansiedlung investierte US-Kapital nur in sechs Unternehmen. Nationale Investitionen (z.T. in *joint ventures* mit ausländischen Investitionen) dominierten in El Salvador (65%) und Guatemala (43%); koreanisches Kapital investierte vor allem in Guatemala mit 44% der *maquila*-Investitionen und in Honduras mit 37% (OIT 1997, I: 4-5; CEPAL 1998: 39).

#### 4.3 Maquila der “Typen III und IV” in der Textilbranche im Vormarsch

Die CEPAL teilt die Lohnveredelung der Bekleidungsbranche in Zentralamerika in vier Typen ein. Diese unterscheiden sich durch zunehmende Komplexität der Organisation, der Planung und Kontrolle sowie der Produktionsverfahren, durch die vorhandene Qualifikation der Arbeitskräfte, die Selbständigkeit der Unternehmensentscheidungen und die Art der Verketzung mit den nationalen Märkten.

Die vier Typen der *maquila* (1998):

Typ I: Nähen, Fertigstellen und Verpacken der Kleidungsstücke.

Typ II: Zusätzlich Zuschneiden, Anbringen von Accessoires.

Typ III: Alle Funktionen, z.T. auch Arbeitskapital. Design, Schnitte und Stoffe kommen von außen.

Typ IV “paquete completo”: Nur grundlegende Muster und Schnitte werden zur Verfügung gestellt und die Art der Stoffe vorgegeben.

Die Wertschöpfung nimmt mit der Integration von Fertigstufen zu. Mit qualifizierteren Arbeitskräften steigt in der Regel auch die Produktivität. Sowohl in Honduras mit besonders niedrigem Lohnniveau als auch in Guatemala und El Salvador (beide Länder haben eine relativ gut entwickelte Stoffindustrie) dominieren bisher Typ II und III in der Bekleidungs-*maquila*. Jedoch wächst die Zahl der Unternehmen, die sämtliche Produktionsstufen durchführen (Typ IV), eigene Entscheidungen treffen und zur Finanzierung des Arbeitskapitals beitragen. Voraussetzung für die “Auslagerung im Paket” ist u.a. ausreichende unternehmerische Erfahrung und hohe Qualität der Betriebe. Diese Betriebe produzieren häufig sowohl für den Binnen- als auch für den Exportmarkt (CEPAL 1998: 41). In Costa Rica, das ein (im Vergleich zu Nicaragua und Honduras) hohes Lohnniveau hat, begann die Entwicklung der Textil- bzw. Konfektions-*maquila* in Zahl und Typ der Unternehmen seit Mitte der neunziger Jahre zu stagnieren. Aufgrund der hohen Qualifikation der Arbeitskräfte und der stabilen politischen und sozialen Rahmenbedingungen siedelten sich, gemessen an der Höhe der Investitionen

und dem Technologiestand, Firmen mit eher anspruchsvollerer Lohnveredelung an (z.B. der Optik- und Fotobranche, Elektronik, chirurgische und medizinische Instrumente).

#### 4.4 Neunziger Jahre: *maquila* im Aufwind, Länderunterschiede bleiben

Die Bemühungen Zentralamerikas um Strukturveränderungen mittels der Außenorientierung der Agrar- und Industrieproduktion führten in den neunziger Jahren dazu, dass sich die Produkte der *maquila* für den US-Markt, die nicht-traditionellen Agrarausfuhren für Drittmärkte und die (restlichen) gewerblichen Exporte für den MCCA insgesamt positiv entwickelten. Der Anteil der *maquila* an den Industrieexporten erreicht in allen Ländern Zentralamerikas bis 1995 etwa 50% und entwickelte sich in den neunziger Jahren zum wichtigsten Exportbereich des Sekundärsektors. Unbestreitbare Nachteile der *maquila* für die Entwicklung Zentralamerikas sind jedoch die Volatilität der Investitionen angesichts besserer oder billigerer Standorte in anderen Weltregionen, die geringe Verkettung mit den nationalen Wirtschaften und wenig Wachstumsimpulse für andere Bereiche. Weitere Probleme sind meist der Transfer veralteter Technologie und die geringe Qualifizierung von Arbeitskräften, zunehmende Konzentration von Gewerbebetrieben im Zentrum und geringe Entwicklungseffekte für periphere Regionen sowie hohe Belastungen für den Staatshaushalt durch die Subventionen und Steuerausfälle.

Die negativen Einschätzungen gelten vor allem für *maquila*-Unternehmen der "ersten Generation". Ein Teil der Unternehmen hat inzwischen seine maschinelle Ausstattung modernisiert und den Arbeitseinsatz rationalisiert, um weitere Fertigungsstufen durchführen zu können. Aus Sicht der Abnehmer hat Honduras derzeit die größte Exportkapazität in "kompletten (Fertigungs-)Paketen" in der Bekleidungs-*maquila* (Typ IV). Als Hauptgründe werden die Erfahrung der Unternehmen und ihr moderner Maschinenpark genannt (Zapata/Peréz 2001: 18). Guatemalas *maquila* wartet mit großer Produktivität und Qualität auf und hat zusammen mit Honduras das niedrigste Preisniveau. Ein Teil der aufgeführten Nachteile<sup>3</sup> der *maquila* lässt sich durch gezielte Politiken beeinflussen, etwa durch die Verpflichtung zur Aus- und Fortbildung, durch die Verbesserung der Infrastruktur und des Transports außerhalb der Ballungsgebiete sowie durch die Steigerung der

---

3 Der Untersuchung von Altenburg (1995: 137ff.) stellte die CEPAL (1998: 81ff.) gemäß ihrer Befragung ein wesentlich positiveres Bild der *maquila* entgegen.

Wettbewerbs- und der Leistungsfähigkeit der Institutionen. Letzteres mahnen Zapata/Pérez (2001: 18f.) vor allem für die staatlich verwalteten Exportzonen Guatemalas und Nicaraguas an. Hauptproblem der *maquila* Zentralamerikas zu Beginn des 21. Jahrhunderts ist der zunehmende Konkurrenzdruck durch "neue" Länder wie China und Vietnam, insbesondere im Textilsektor. Das Inkrafttreten des CAFTA-Vertrages (*Central American Free Trade Agreement*) 2005 bedeutet zwar einen verbesserten Zugang zum US-Markt, durch das im Januar 2005 ausgelaufene Multifaserabkommen der WTO besteht aber andererseits ein stärkerer Konkurrenzdruck aus Asien als früher.

#### 4.5 Von der traditionellen zur modernen maquila: die "Intel-Story"

Mitte der neunziger Jahre empfahl die Weltbank Costa Rica, mittels der Anwerbung von High-Tech-Firmen das hohe Bildungs- und Ausbildungsniveau des Landes für die wirtschaftliche Entwicklung zu nutzen. Bei der Entscheidung Intels, in Costa Rica eine neue Produktionsstätte zu eröffnen, spielten insbesondere institutionelle Verlässlichkeit, hohes Bildungsniveau, niedrige Korruption, bestehende Freizonen mit bereits ansässigen Technologieunternehmen sowie die individuelle Anwerbepolitik der Regierung in San José, die Sonderwünschen von Intel flexibel entgegenkam, die entscheidende Rolle (Egloff 2001; Tacsá 2001; Hoffmann 2002).

Mit der Ansiedlung von Intel in Costa Rica schienen zum ersten Mal die Vorteile der *maquila* die Nachteile zu kompensieren. Mit einer Grundinvestition von rd. 400 Mio. US\$ sind etwa 2.200 neue Arbeitsplätze entstanden. Da die Hälfte des Personals ein hohes Ausbildungsniveau besitzt (Larraín/López-Calva/Rodríguez-Clare 2000: 9-12), ist auch das Lohn- und Gehaltsniveau um etwa 50% höher als in anderen Unternehmen. Etwa 200 kleine bis mittlere Unternehmen haben sich als Zulieferer für Intel etabliert, die in diesem Subsektor 3.500 bis 4.000 qualifizierte Arbeitsplätze geschaffen haben. Der Ausstrahlungseffekt (Hoffmann 2001: 70ff.) von Intel auf die nationale Förderung neuer Informations- und Kommunikationstechnologien ist hoch. Die Ausbildungsgänge für Ingenieure und Informatiker verzeichnen großen Zulauf. Der *brain-drain* für Techniker und Ingenieure konnte zumindest kurzfristig gestoppt werden.

Mit der Ansiedlung von Intel hängen Export und Wachstum Costa Ricas jedoch wieder einmal von der Entwicklung und den Entscheidungen eines weltweit und an vielen Standorten operierenden multinationalen Unternehmens ab. Mit dem Konjunkturrückgang 2000 in den USA sowie der Absatz-

und Preiskrise der High-Tech-Industrie zeigten sich die negativen Auswirkungen einer solchen Abhängigkeit. Intel erlitt einen Exporteinbruch von 35%, der durch andere *maquila*-Bereiche wie optische, fotografische, medizinische und chirurgische Produkte nicht kompensiert werden konnte. Aufgrund des "Intel-Effekts" fiel die Gesamtausfuhr Costa Ricas um 12%. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs anstatt um 8,1%, wie im Jahr 1999, im Folgejahr nur um 1,8% und um 1,1% im Jahr 2001 (CEPAL 2001a: 72). Bis Ende 2001 verzeichneten die Exporte Costa Ricas, die zu etwa 65% in die USA und nach Europa gehen, einen akkumulierten Rückgang von 27%. Die chronisch defizitäre Handelsbilanz Costa Ricas, die 1999 und 2000 durch die Intel-Exporte positiv war, wies bis 2003 einen Negativsaldo auf (CEPAL 2004a: 24). Da die Kapitalzuflüsse im Vergleich zu 1999 ebenfalls rückläufig waren, konnte das gestiegene Leistungsbilanzdefizit von durchschnittlich 4,8% in den Jahren 2000 bis 2002 nicht kompensiert werden. Dieser Einbruch der Außen- und Binnenwirtschaft in Form einer Kettenreaktion ist in hohem Maße der Abhängigkeit von Intel zu zuschreiben. Costa Ricas Wirtschaft wäre ohne Intel 1999 um 3,5% gewachsen, im Jahre 2000 um 3,0%. Das 2000 um 1,2% geringere Wachstum des BIP 2000 spiegelt die vergleichsweise noch geringe Verkettung zwischen Intel und dem Rest der Wirtschaft wider.

Die "Intel-Story" unterstreicht, dass durch die Ansiedlung moderner *maquila*-Unternehmen mit hochwertigen Produkten und monopolartiger Stellung die Abhängigkeit der Entwicklung eines Landes ebenso zunehmen kann wie bei der Ansiedlung einfacher *maquila*-Betriebe. Die Abhängigkeit von einer "Megainvestition" ist problematisch, da die "Ausstrahlungs- und Multiplikatoreffekte" kurz- bis mittelfristig geballt auf Export und Devisen, Beschäftigung und Konsum eines kleinen Landes wie Costa Rica einwirken. Langfristig beeinflussen sie auch die Bereiche Bildung und Ausbildung, das Image und die Akzeptanz des Standortes negativ. Je stärker die direkte und indirekte Verkettung von Intel mit dem Rest der costaricanischen Volkswirtschaft wird, umso mehr werden sich die Effekte von Rezession oder Aufschwung auch auf die Zulieferfirmen, Ausbildungs- und Forschungszentren und damit auf den Konsum und das Wachstum auswirken. Die "Intel-Story" zeigt außerdem, dass die Anwerbung von "Nicht-High-Tech-Ansiedlungen" und von Agro-Industrien sowie von Unternehmen der regionalen Importsubstitution auf keinen Fall vernachlässigt werden sollte. Die Nachahmung des "Intel-Effekts" bzw. die Diversifizierung mit moderner *maquila*-Produktion

stößt in den anderen Ländern Zentralamerikas aufgrund des geringen Bildungs- und Ausbildungsniveaus auf Schwierigkeiten.

## **5. Industrialisierung und Exportdiversifizierung: *Quo vadis Zentralamerika?***

### *5.1 Exportdiversifizierung unzureichend*

Die CEPAL (1999a: 11) kommt in einer Analyse der Exportentwicklung zwischen Mitte der achtziger bis Mitte der neunziger Jahre zu dem Schluss, dass die angestrebte Diversifizierung der Exporte in Zentralamerika wenig befriedigend verlaufen sei und noch immer in den gleichen Strukturen verharret. Mehr als die Hälfte der Ausfuhren Zentralamerikas seien Nahrungsmittel, Produkte der Land-, Vieh- und Fischereiwirtschaft sowie Rohstoffe aus dem Primärsektor gewesen. Die Hauptabnehmer seien weiterhin wenige große Märkte der Industrieländer, speziell die USA.

Die Produktivität hat in den traditionellen und den nicht-traditionellen Exportsektoren (Land-, Vieh-, Fischerei- und Forstwirtschaft) Zentralamerikas in den letzten 15 Jahren zugenommen; allerdings sind durch den Einsatz von mehr Düngemitteln und Pestiziden, durch die Ausweitung der Produktion und die Abholzung die ökologischen Kosten hoch gewesen. Die land-, forst- und fischereiwirtschaftlichen Ressourcen, die Boden- und Wasserreserven sind ständig knapper geworden; die Intensität ihrer Nutzung bzw. die Ausbeutung sind stark gestiegen. Immer mehr schwere Naturkatastrophen wie z.B. Hurrikan "Mitch" (Minkner-Bünjer 1999a; 1999b) und ihre verheerenden Effekte müssen im Zusammenhang mit der Exportstrategie auf zentralamerikanischer Ebene analysiert und in ihren Auswirkungen neu bewertet werden.

Die Exporte Zentralamerikas auf den US-Markt und Kanada spiegeln tendenziell diese problematische Entwicklung wider. Obwohl die USA aus politischen und aus wirtschaftlichen Gründen Zentralamerika Marktpreferenzen gewährt haben und die Bedingungen für die Diversifizierung günstiger waren als in anderen Regionen, wird der Export weiter von einer "handvoll" von Agrarprodukten geprägt. Ein ähnliches Bild ergibt sich bei den Exporten nach Asien oder in die EU: So sind drei Viertel der Gesamtausfuhren El Salvadors auf den US-Markt Kaffee, Zucker und Langusten. Im Fall Guatemalas bestanden die Exporte zu 70% aus Bananen, Kaffee, Zucker und Fleisch sowie zu rd. 20% aus nicht-traditionellen Agrarprodukten wie Melonen, Früchte, Säfte, Marmeladen, Gemüse, Samen, Zierpflanzen, Honig und

Tabak. Honduras exportierte etwa zwei Drittel Bananen, Kaffee und Zucker und zu einem Drittel gewerbliche *maquila*-Produkte in die USA. Nicaraguas insgesamt sehr geringer Export in die USA war zu 80% durch Produkte der Land- und Fischereiwirtschaft geprägt. Auch der Industrialisierungsgrad Zentralamerikas hat sich in der vergangenen Dekade nicht wesentlich verändert. So lag der Anteil der industriellen Produktion am BIP bis Ende der neunziger Jahre bei durchschnittlich 16% (CEPAL 2004b), die sich wie eh und je zu etwa 44% aus Nahrungsmitteln und Getränken jeglicher Art sowie Tabak zusammensetzt. Hinzu kommen Textilien, Bekleidung und Schuhe mit einem Anteil von 10% und chemische Produkte mit etwa 11%. Das bedeutet, dass der Export Zentralamerikas weiterhin im weitesten Sinne durch den Primärsektor bestimmt ist, der von Weltmarktpreisen und der Nachfrage der Industrieländer abhängt. Der Export der nicht-traditionellen Produkte aus Land-, Vieh-, Fischerei- und Forstwirtschaft sowie des Sekundärsektors ist allein im Fall von Costa Rica ausreichend, um große Ausfälle in den traditionellen Exporten auszugleichen.

### 5.2 Veränderungen in den Rahmenbedingungen

Für Zentralamerika zeichnet sich für die nächsten Jahre ein kompliziertes und sehr ungewisses Panorama ab: Einerseits angesichts der seit Beginn der neunziger Jahre dominierenden Art der Industrialisierung und Exportentwicklung und ihrer zunehmenden Abhängigkeit vom US-Markt, andererseits aufgrund der Aufnahme Chinas in die WTO und des Auslaufens bzw. Inkrafttretens von Abkommen auf nationaler, inneramerikanischer und internationaler Ebene. Mit steigender Abhängigkeit dürften die *maquila* und der Export Zentralamerikas von Nachfrage- und Investitionsrückgängen größeren Ausmaßes – u.a. als Folge der möglicherweise verhaltenen US-Konjunktur – stärker als bisher getroffen werden. Die zu erwartenden Umlenkungen von Handelsströmen und Investitionen aufgrund des sich als Großanbieter positionierenden China und durch die anstehenden Veränderungen in den internationalen und inneramerikanischen Regelwerken könnten sich ebenfalls negativ bemerkbar machen. In Mexiko wurden etwa aufgrund der Rezession in den USA und nachlassender Konkurrenzfähigkeit des Landes zwischen 2000 und 2002 etwa 200.000 *maquila*-Arbeitsplätze vernichtet. Inwieweit diese Veränderungen in ihrem Umfang und ihrer Wirkungen auch auf Zentralamerika zukommen, kann bisher nur vage abgeschätzt werden.

Eine stimulierende Wirkung auf die *maquila*-Entwicklung und die Exporte kann Zentralamerika von dem Freihandelsvertrag mit den USA erwar-

ten. Der CAFTA-Vertrag respektiert die bisher geltenden Präferenzen über den zollfreien Export nichttraditioneller Produkte (vor allem Textilien) aus Zentralamerika auf den US-Markt, solange die Ursprungsregelungen beachtet werden. Bekleidung, hergestellt in Zentralamerika mit Stoffen und Garnen aus den USA, kann zoll- und quotenfrei auf den US-Markt (re-)exportiert werden. Allerdings bedeutet die Verpflichtung zum Einsatz von Stoffen und Garnen aus den USA, dass die Industrialisierung nicht durch Kopplungseffekte "nach hinten" vertieft wird und dass die Abhängigkeit mit zusätzlichen Investitionen und der Ausweitung der Produktion relativ zunimmt. Allein Nicaragua und Costa Rica konnten bei den CAFTA-Verhandlungen Vergünstigungen bezüglich der Verwendung von einigen einheimischen Stoffen erreichen. Hauptinteresse der USA bzw. der US-Unternehmen ist, ein stabil funktionierendes "Produktions-Teilungssystem" (*producción compartida*) mit der *maquila* Zentralamerikas und den anderen *Caribbean-Basin*-Ländern zu etablieren und so den ALCA (*Área de Libre Comercio de las Américas*) trotz des bisher starken Widerstandes vor allem gegen die US-Agrarprotektion unter Dach und Fach zu bringen. Die Aushandlung des CAFTA innerhalb nur eines Jahres war ein wichtiger Schritt in diese Richtung.

### 5.3 Stärkung der Konkurrenzfähigkeit und Förderung der Integration als permanente Aufgabe von Staat und Privatsektor

Die einschneidenden und langfristig wirkenden Veränderungen der internationalen Rahmenbedingungen erfordern, dass die zentralamerikanischen Länder kontinuierlich ihre Konkurrenzfähigkeit als Standort verbessern und neue Produkte für den Export, aber auch konkurrenzfähige Produkte für den Ersatz von Importen identifizieren und produzieren. Grundlegend dafür ist die Stärkung der für den Binnen- und Regionalmarkt produzierenden kleinen und mittleren Betriebe (CEPAL 1999b). Darüber hinaus müssen Möglichkeiten geschaffen werden, um Teile der *maquila* in eine regionale Industriestruktur zu überführen. Sektoral gilt es, die Voraussetzungen für die Entwicklung moderner, perspektivischer Dienstleistungen und des Tourismus zu verbessern.

Industrialisierung und Stärkung der Exportorientierung im Zeichen der Globalisierung bedeutet auch für Zentralamerika, die inter- und intrasektorale Vernetzung und die Verkettung der Aktivitäten zu fördern, und zwar über die Grenzen des eigenen Landes beziehungsweise der Region hinaus im Rahmen eines global orientierten und gemeinsam handelnden zentralameri-

kanischen Verbundes. Mit einem "kooperativen Regionalismus", der Mexiko, Venezuela und Kolumbien sowie die Karibik als angrenzende Regionen umfasst, könnten die komparativen Standortvorteile gegenüber dem US-Markt genutzt werden. Vor drei Dekaden wäre es undenkbar gewesen, über Belize als Brückenkopf zur Karibik zu diskutieren. Heute hingegen ist Belize Mitglied des SICA (*Sistema de la Integración Centroamericana*), auch die Dominikanische Republik hat sich in die SICA-Strukturen inkorporiert. Die weitere wirtschaftliche und politische Annäherung zwischen dem MCCA und CARICOM (*Caribbean Community and Common Market*) sowie der *Comunidad Andina* sind Bestandteil der politischen Agenda dieser drei Integrationssysteme. Der von Mexikos Staatspräsident Fox im Juni 2001 lancierte *Plan Puebla-Panamá* (PPP) soll ebenfalls neue Möglichkeiten eröffnen, die Wettbewerbsfähigkeit und die Eingliederung Zentralamerikas und der Karibik in den ALCA als ein gemeinsames Projekt zu positionieren. Für Zentralamerika kann es angesichts der Globalisierung und seiner Charakteristika nicht nur um eine intelligenteren Eingliederung in die Weltwirtschaft gehen (Naranjo 2003; Minkner-Bünjer 2002). Vielmehr muss der zentralamerikanische Wirtschafts- und Lebensraum als Ganzes weiter entwickelt werden, in dem Wachstum und Abbau der hohen Armut bei gleichzeitiger Schonung der Umwelt und der natürlichen Ressourcen möglich werden.

### Literaturverzeichnis

- Altenburg, Tilman (1993): "Strukturanpassung im Industriesektor. Neue, exportgetriebene Dynamik oder Deindustrialisierung". In: Bendel, Petra (Hrsg.): *Zentralamerika: Frieden. Demokratie. Entwicklung. Politische und wirtschaftliche Perspektiven in den 1990er Jahren* (Schriftenreihe des Instituts für Iberoamerika-Kunde, 37). Frankfurt am Main, S. 233-254.
- (1995): "La maquila. Una alternativa de industrialización para Centroamérica?". In: Altenburg, Tilman/Nuhn, Helmut (Hrsg.): *Apertura comercial en Centroamérica. Nuevos retos para la industria*. San José/Costa Rica, S. 127-164.
- Bulmer-Thomas, Victor (1998): "El Mercado Común Centroamericano. Del regionalismo cerrado al regionalismo abierto". In: Bulmer-Thomas, Victor (Hrsg.): *Integración regional en Centroamérica*. San José/Costa Rica, S. 41-45.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina) (1998): *Centroamérica, México y República Dominicana. Maquila y transformación productiva*. México, D.F.
- (1999a): *La liberalización comercial y los acuerdos de libre comercio. Perspectivas ambientales para Centroamérica*. México, D.F.



- (1999b): *La PYME en Centroamérica y su vinculación con el sector*. México, D.F., S. 41-45.
- (2000): *Centroamérica. Evolución de las políticas comerciales*. México, D.F.
- (2001a): *Anuario estadístico de America Latina y el Caribe 2000*. Santiago de Chile.
- (2001b): *El sector manufacturero en el Istmo Centroamericano*. México, D.F.
- (2004a): *Istmo Centroamericano. Evolución económica durante 2003 y perspectivas para 2004*. Mexico, D.F.
- (2004b): *Istmo Centroamericano. Evolución del sector manufacturero durante 2001 y 2002*. México, D.F.
- CITGUA (Ciencia y Tecnología para Guatemala A. C.) (1991): *La maquila en Guatemala*. Guatemala-Stadt.
- Egloff, Enrique (2001): *La inversión de Intel y "políticas micro" para fortalecer la competitividad en Costa Rica*. México, D.F.
- Hoffmann, Bert (2002): "Costa Rica. NIKT-Entwicklung bei staatlichem Telekom Monopol". In: Herzog, Roman/Hoffmann, Bert/Schulz, Markus (Hrsg.): *Internet und Politik in Lateinamerika*. Frankfurt am Main, S. 21-96.
- Larraín, B. Felipe/López-Calva, Luis F./Rodríguez-Clare, Andrés (2000): *Intel. A Case Study of Foreign Direct Investment in Central America*, CID Working Paper No. 58 der Harvard University Boston.
- Minkner-Bünjer, Mechthild (1987): *Verschuldung in Zentralamerika. Zur Problematik kleiner Schuldnerländer*. Hamburg.
- (1999a): *Zentralamerika nach Hurrikan Mitch (I)* (Brennpunkt Lateinamerika Nr. 2). Hamburg.
- (1999b): *Zentralamerika nach Hurrikan Mitch (II)* (Brennpunkt Lateinamerika Nr. 4). Hamburg.
- (2002): *Zentralamerika zwischen regionaler Integration und Eingliederung in die Weltwirtschaft im "Schlepptau" der USA* (Brennpunkt Lateinamerika Nr. 13). Hamburg.
- Naranjo, Fernando (2003): *Escenarios alternativos para el desarrollo en Centroamérica. Marco cuantitativo para una agenda para el siglo XXI*, Documento del proyecto SICA-CEPAL. Mexico, D.F.
- Nowalski, Jorge/Morales, Pedro/Berliavsky, Gregorio (1995): *Impacto de la maquila en la economía costarricense*. San José.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (1997): *La industria de la maquila en Centroamérica*. Guatemala-Stadt.
- Rodas-Martini, Pablo (2000): *Centroamérica. Para afrontar con éxito la globalización del siglo XXI*. Instituto de Estudios Iberoamericanos, Proyecto CA 2020, Documento de Trabajo No. 1. Hamburg.
- SIECA (Secretaría de Integración Económica Centroamericana) (1998): *Las relaciones comerciales Centroamérica – Estados Unidos*. Guatemala-Stadt.
- Tacsa, Rodolfo (2001): "The Potential of Leapfrogging in Costa Rica". In: International Labour Organization (Hrsg.): *World Employment Report 2001*. Genf.
- Walker, Ian (1995): "Mercados regionales de trabajo y localización de las Zonas Industriales de Procesamiento en Honduras". In: Altenburg, Tilman/Nuhn, Helmut (Hrsg.): *Apertura*

*comercial en Centroamérica. Nuevos retos para la industria.* San José/Costa Rica, S. 165-189.

Weller, Jürgen (2001): *Melonen für den Weltmarkt – Wohlstand für Campesinos? Nicht-traditionelle Agrarexporte und die Entwicklung ländlicher Arbeitsmärkte in Zentralamerika* (Schriftenreihe des Institut für Iberoamerikakunde, Bd. 53). Frankfurt am Main.

Zapata, Ricardo/Pérez, Esteban (2001): *Zonas francas y maquila en Centroamérica. Algunas reflexiones a partir del actual comercio y las negociaciones en materia textil*, Seminario BID/CEPAL/INTAL. México, D.F.

## Anhang

### Nicht-traditionelle Agrarprodukte und *maquila*: Industrialisierung und Exportdiversifizierung in Zeiten der Globalisierung

**Tabelle 1:**  
**Export und Bruttoinlandsprodukt 1970-2002 der Länder des**  
**Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes (MCCA)**  
**(durchschnittliche Veränderung p.a. in %)**

	1970-1980			1981-1990			1991-1998			2000		2001		2002 (vorläufig)	
	BIP real*	Export M	W	BIP real**	Export M	W	BIP real**	Export M	W	BIP real**	Export W	BIP real**	Export W	BIP real**	Export W
<b>Costa Rica</b>	5,5	3,8	4,1	2,3	4,3	3,9	3,7	15,2	18,5	1,8	-11,6	1,1	-15,3	2,9	6,8
<b>El Salvador</b>	3,1	4,6	4,7	-0,1	-3,1	-9,5	4,6	13,7	23,0	2,1	16,9	1,7	-2,4	2,1	4,4
<b>Guatemala</b>	5,7	6,4	6,3	0,8	-0,7	-1,8	4,1	4,3	9,1	3,4	10,8	2,3	-7,2	2,2	-8,1
<b>Honduras</b>	5,6	4,1	3,9	2,3	1,2	1,3	3,3	6,0	10,2	5,6	14,5	2,6	-3,4	2,5	-0,6
<b>Nicaragua</b>	0,2	-1,1	-1,6	-1,4	-0,7	-3,2	2,6	7,2	9,6	6,5	16,8	3,0	-1,3	1,0	-0,4

\* In US-Dollar zu konstanten Preisen von 1980.

\*\* In US-Dollar zu konstanten Preisen von 1995.

M= Menge;

W= Wert.

*Quelle:* CEPAL (2004); CEPAL-Jahresstatistiken (2000-2002).

**Tabelle 2:**  
**Struktur der Industrieexporte Zentralamerikas**  
**1991, 1995, 1999, 2001 und 2002**

	Industrieexport/Export insgesamt (in %)					Export <i>maquila</i> /Industrieexport (in %)					Export <i>maquila</i> /Export insgesamt (in %)				
	1991	1995	1999	2001*	2002*	1991	1995	1999	2001*	2002*	1991	1995	1999	2001*	2002*
<b>Costa Rica</b>	–	53,6	76,8	74,5	76,2	–	48,9	77,8	72,5	74,1	21,7	26,2	59,8	54,0	56,5
<b>El Salvador</b>	53,7	74,2	87,9	92,9	94,7	–**	52,7	60,5	61,4	61,6	–**	39,1	52,6	57,1	58,3
<b>Guatemala</b>	15,1	15,9	21,8	23,0	27,3	35,0	48,6	47,4	59,3	55,7	5,3	7,7	10,3	13,6	15,2
<b>Honduras</b>	13,4	19,4	40,1	38,3	36,0	–	60,8	79,4	76,1	82,3	–	11,8	31,6	29,1	29,6
<b>Nicaragua</b>	21,7	28,1	34,8	39,4	45,9	–**	–	–	–	–	–	–	–	–	–
<b>Zentralamerika</b>	13,9	41,9	62,0	60,6	63,7	71,0	49,2	69,8	65,9	66,7	9,9	20,6	41,1	40,0	42,5
<b>Panama***</b>	2,0	1,7	2,7	2,3	2,2	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–

\* Vorläufige Angaben.

\*\* *Maquila*-Entwicklung setzte nach 1990 wieder ein.

\*\*\* Der geringe Anteil der Industrieexporte unterstreicht den Dienstleistungscharakter (mittels der Kanalzone) der Außenwirtschaft Panamas. Keine Angaben.

*Quelle:* CEPAL (2004b).

**Tabelle 3:**  
**Intraregionale Exporte Zentralamerikas 1970-2002\***  
**(in Mio. US\$; in % des Exports der Länder/Region)**

	1970	1980	1990	1992	1994	1996	1998	1999	2000	2001	2002**
<b>Costa Rica</b>	45,2 (19,8)	260,1 (26,8)	134,4 (9,9)	310,9 (17,9)	285,9 (12,7)	411,2 (12,0)	961,9 (18,8)	576,8 (9,2)	589,5 (10,7)	661,5 (14,2)	686,5 (13,9)
<b>El Salvador</b>	73,7 (32,3)	295,8 (27,6)	176,7 (30,5)	282,5 (47,3)	341,9 (41,8)	455,1 (44,4)	616,6 (49,1)	638,7 (54,3)	737,0 (55,3)	722,7 (59,6)	740,4 (59,8)
<b>Guatemala</b>	102,3 (35,3)	44,8 (29,0)	288,0 (23,8)	395,4 (30,8)	475,0 (31,6)	578,0 (28,5)	748,5 (29,0)	789,9 (32,1)	815,3 (30,2)	1.059,6 (43,9)	699,7 (34,0)
<b>Honduras</b>	18,0 (10,6)	91,4 (11,0)	22,9 (2,6)	48,2 (5,8)	139,9 (14,5)	206,4 (15,6)	184,8 (19,0)	298,9 (25,7)	310,7 (28,5)	211,1 (16,1)	240,6 (25,0)
<b>Nicaragua</b>	46,0 (25,8)	75,4 (18,2)	42,0 (12,6)	47,0 (21,1)	83,9 (23,9)	101,2 (15,3)	122,5 (22,2)	145,1 (28,5)	164,2 (26,1)	174,5 (32,8)	270,1 (42,5)
<b>Zentralamerika***</b>	285,2 (26,0)	1.163,5 (24,2)	664,2 (15,2)	1.084,0 (23,2)	1.326,5 (22,6)	1.751,8 (20,7)	2.363,9 (24,3)	2449,5 (21,1)	2.616,8 (22,7)	2.829,9 (27,8)	– –

\* MCCA-Länder;

\*\* vorläufig;

\*\*\* differiert von 100% aufgrund von Auf- und Abrunden;

– keine Angaben.

*Quelle:* Bulmer Thomas (1998: 22) (Angaben 1970/80/90/92); Angaben 1994/96/98/99/2000/01 berechnet aus: SIECA: <www.sieca.org.gt/>; Angaben ab 1999 korrigiert und berechnet mit aktuellen Informationen des *Sistema Centroamericano de Estadística* (SECA) (12.04.2006).

**Tabelle 4:**  
**Exporte Zentralamerikas nach Hauptabnehmern 1991-2001**

	Anteil in % 1991	Anteil in % 1993	Anteil in % 1995	Anteil in % 1997	Anteil in % 1999	Anteil in % 2001*
<b>USA</b>	38,6	40,0	33,8	39,9	42,8	39,7
<b>Europäische Union</b>	22,5	19,7	25,1	20,4	18,6	13,5
<b>MCCA</b>	18,8	22,6	21,7	21,1	20,5	28,3
<b>CARICOM</b>	1,0	0,6	0,6	0,8	0,7	0,6
<b>“Gruppe der 3”</b>						
– Mexiko	2,5	2,1	1,2	1,9	2,4	2,3
– Venezuela	0,1	0,4	0,9	0,6	0,3	0,4
– Kolumbien	0,2	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3
<b>Japan</b>	3,4	1,3	2,0	1,3	2,0	1,1
<b>Asien (ohne Japan)</b>	2,4	1,5	3,5	2,2	4,8	6,3
<b>Andere Gebiete**</b>	10,5	11,5	10,8	11,4	7,6	7,6

\* Vorläufige Angaben;

\*\* Andere Gebiete: u.a. Andenländer, MERCOSUR, Chile, asiatische Länder ohne Japan.

*Quelle:* Zusammengestellt und berechnet nach: SIECA: *Boletín Estadístico* 28-29 (1999; 2001; 2002).

**Tabelle 5:**  
**Export der zentralamerikanischen Länder nach Absatzgebieten 1999 und 2002\***  
**(in % des Exports der Länder)**

	USA		EU		MCCA		"Gruppe der 3"***		Japan		Andere Gebiete***	
	1999	2002	1999	2002	1999	2002	1999	2002	1999	2002	1999	2002
<b>Costa Rica</b>	49,2	47,5	22,3	17,6	9,2	13,9	2,9	3,2	2,0	0,6	7,5	17,1
<b>El Salvador</b>	20,9	20,1	14,3	6,3	53,9	59,8	1,4	3,0	0,7	0,5	8,8	10,3
<b>Guatemala</b>	34,1	34,5	11,8	5,7	32,1	34,0	4,8	2,7	2,4	1,4	14,8	21,7
<b>Honduras</b>	56,9	48,5	14,1	16,6	19,8	25,0	0,5	1,8	3,4	1,8	5,3	6,3
<b>Nicaragua</b>	35,4	26,2	23,0	12,8	28,5	42,5	2,9	4,5	0,2	0,6	10,0	13,5

\* Vorläufige Angaben.

\*\* Mexiko, Venezuela, Kolumbien.

\*\*\* Andere Gebiete: siehe Tabelle 4.

*Quelle:* Zusammengestellt und berechnet aus: <www.sieca.org.gt/> (12.04.2006).

**Tabelle 6:**  
**Zentralamerika: *Maquila* in der Textilbranche 1985-1993**  
**(US-Import in Mio. US\$; Anteil der Länder am Import**  
**und an Arbeitsplätzen insgesamt in %)**

	1985	1987	1989	1991	1993	2002****	Arbeitsplätze 1992
<b>Costa Rica</b>	62	92	172	254	377 (40,2%)	745 (10,4%)	37.615** (25%)
<b>Honduras</b>	17	27	50	107	236 (25,2%)	1.712 (23,9%)	25.800 (17%)
<b>Guatemala</b>	6	20	42	117	218 (23,3%)	1.709 (23,8%)	80.000** (52%)
<b>El Salvador</b>	6	13	20	44	103 (11,0%)	2.556 (35,7%)	6.500 ( 4%)
<b>Nicaragua***</b>	—	—	—	—	3 ( 0,3%)	446 ( 6,2%)	2.918 ( 2%)

\* Gesamte *maquila*.

\*\* Bei Costa Rica und Guatemala sind eingeschlossen Arbeitsplätze in den *Zonas de Procesamiento de Exportación* und in den Unternehmen, die unter der “Admisión Temporal” mit Input und Maschinen arbeiten, die von Zöllen und Abgaben befreit sind, und die die verarbeiteten Produkte reexportieren.

\*\*\* Wiederaufnahme der *maquila* zu Beginn der neunziger Jahre.

\*\*\*\*\* 2002: Unterstreicht die starke Entwicklung der Textil-*maquila* in allen Ländern, außer in Costa Rica, das Anfang der neunziger Jahre zunehmend höherwertige *maquila*-Investitionen anziehen konnte.

*Quelle:* Altenburg (1995); CEPAL (2004a).



**Tabelle 7:**  
**Struktur der *maquila* in Zentralamerika 1996:\***  
**Unternehmen, Kapitalherkunft, Arbeitsplätze, Export**

	Zahl der Unternehmen (Z)	Kapitalherkunft					Arbeitsplätze	Export- <i>maquila</i> 1998***	
		National	USA	Korea	Andere asiatische Länder	Andere Länder		Mio. US\$	(% des Exports)
		Z (%)	Z (%)	Z (%)	Z (%)	Z (%)			
<b>Costa Rica</b>	189	39 (21)	113 (60)	4 ( 2)	3 ( 2)	30 (16)	49.972	2.381	(43,1)
<b>El Salvador</b>	190	123 (65)	20 (11)	16 ( 8)	12 ( 6)	19 (10)	42.000*	1.185	(48,2)
<b>Guatemala</b>	220	95 (43)	20 ( 9)	96 (44)	4 ( 2)	5 ( 2)	68.100**	285	(10,0)
<b>Honduras</b>	174	56 (32)	62 (36)	37 (21)	17 (10)	2 ( 2)	78.583	455	(22,9)
<b>Nicaragua</b>	19	3 (16)	6 (32)	3 (16)	6 (32)	1 ( 5)	13.000	–	–
<b>Zentralamerika</b>	792	316 (40)	221 (28)	156 (20)	42 ( 5)	57 ( 7)	243.355	4.306	(32,1)

\* Angaben differieren je nach Quelle bzw. bei derselben Quelle z.T. gemäß Jahr der Publikation.

\*\* Textilien und Bekleidung;

\*\*\* eingeschlossen Freizonen. CEPAL (1998: 39) gibt für Guatemala US\$ 1.185 Mio. *maquila*-Export an (könnte mit Heimarbeitsplätzen und Zulieferern sein); Nicaragua mit US\$ 41 Mio.; ZA gesamt US\$ 6.055 Mio.

Quelle: CEPAL (1998: 39), aktualisiert mit Angaben von CEPAL (2004b) und SIECA (1999): <<http://www.sieca.org>> (12.04.2006).

**Tabelle 8: *Maquila* (und Freizonen) in Zentralamerika:\***  
**Zahl der Unternehmen, Wertschöpfung und Export 1994, 1999, 2000-2002**

	Zahl der Unternehmen	Wertschöpfung (in Mio. US\$)					Wertschöpfung (Veränderung in %)				
	1999	1994	1999	2000	2002**	2001	1994	1999	2000	2001	2002**
Costa Rica	102	764,2	1.797,8	1.221,8	427,0	491,0	0,7	263,2	-32,0	-65,1	15,0
El Salvador	230	108,4	378,7	456,3	489,7	475,3	54,5	12,1	20,5	7,3	-2,9
Guatemala	286	136,4	287,7	373,8	390,3	400,1	29,3	1,0	29,9	4,4	2,5
Honduras	216	124,8	538,5	575,4	551,5	559,7	38,1	18,4	6,9	-4,2	1,5
Nicaragua***	42	13,4	74,6	82,4	94,2	105,2	164,4	8,1	10,5	14,3	11,7
	Export (in Mio. US\$)					Export (Veränderung in %)					
	1994	1999	2000	2001	2002**	1994	1999	2000	2001	2002**	
Costa Rica	764	3.985	3.355	2.714	2.967	17,8	67,4	-15,8	-19,1	9,3	
El Salvador	430	1.333	1.609	1.650	1.758	48,4	12,6	20,7	2,6	6,5	
Guatemala	136	288	374	390	400	29,3	1,0	29,9	4,4	2,5	
Honduras	125	539	575	552	560	38,1	18,4	6,9	-4,2	1,5	
Nicaragua***	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	

\* CEPAL (2004a+b): Wertschöpfung (Export) enthält *maquila* und Freizonen; vgl. dagegen Angaben CEPAL (2001c).

\*\* Vorläufige Angaben.

\*\*\* *Maquila*-Entwicklung ab 1990 – keine Angaben.

Quelle: CEPAL (2001b); CEPAL (2004a; 2004b); Zapata/Pérez (2001).